



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

16 de maio de 2025, sexta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)



[Assistir ao webcast em Português](#)



[Watch the webcast in English](#)

1T
25

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 15 de maio de 2025

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao primeiro trimestre de 2025 (1T25). As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

1T25 DESTAQUES FINANCEIROS



Receita Líquida

R\$ 672 MM
+10,0%
1T25 vs. 1T24



EBITDA ajustado

R\$ 252 MM
+28,5%
1T25 vs. 1T24



Margem EBITDA ajustado

37,5%
+540 bps
1T25 vs. 1T24



Lucro Líquido ajustado

R\$ 87 MM
+98,1%
1T25 vs. 1T24



Fluxo de caixa ao Acionista

R\$ 191 MM
99% do EBITDA ex IFRS



Dívida Líquida

1,0x*
EBITDA ajustado
(Ex IFRS-16)

1T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS



Graduação Presencial

+6,7%
1T25 vs. 1T24



Graduação Digital

+16,5%
1T25 vs. 1T24



Graduação Medicina

+24,6%
1T25 vs. 1T24

¹ Fluxo de Caixa ao Acionista = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex (-) Resultado Financeiro (caixa)
* Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem, apenas, expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos “antecipa”, “acredita”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, “deverá”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de seus resultados futuros. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear, exclusivamente, nas informações aqui contidas. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para o ano de 2025, em diante, são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação estão sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nos gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. As informações de natureza não financeira contidas neste documento, assim como outras informações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes. Nenhuma decisão de investimento deve se basear na validade, precisão, ou totalidade das informações ou opiniões contidas nesta apresentação.



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

GOVERNANÇA

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 580 mil* alunos em seus 28¹ campi e, aproximadamente, 1.590 polos.



PRESENCIAL



180 mil*
ALUNOS



28¹
CAMPI



DIGITAL



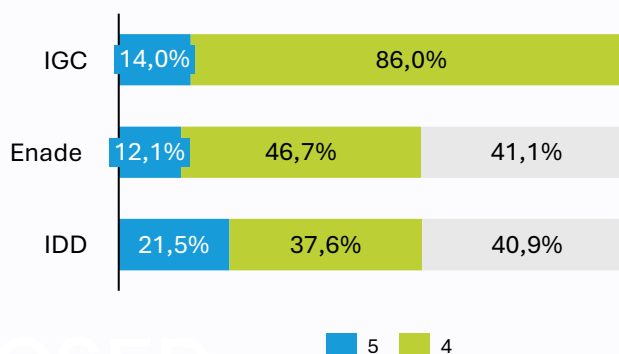
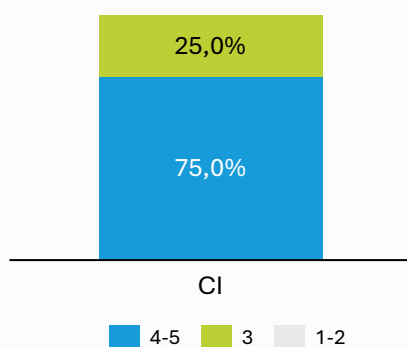
401 mil
ALUNOS



~1.590
POLOS



INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



*Base de alunos inclui, aproximadamente, 4 mil alunos na educação básica em Mar/25.

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

 1.019 vagas de Medicina no 1T25.

Recorde de Lucro Líquido ajustado no trimestre, atingindo R\$ 87 milhões

O lucro líquido ajustado atingiu R\$ 87 milhões, valor 98% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, representando o maior resultado já divulgado pela Companhia em um primeiro trimestre. A disciplina e a assertividade na condução dos negócios contribuíram significativamente para essa evolução. Além disso, enquanto a receita cresceu 10%, totalizando R\$ 672 milhões, o EBITDA ajustado avançou 29%, alcançando R\$ 252 milhões, com margem de 37,5%, 5,4 p.p. acima do 1T24.

Fluxo de Caixa ao Acionista 2,2x superior ao 1T24 atingindo R\$ 191 milhões

Encerramos o 1T25 com um fluxo de caixa ao acionista de R\$ 191 milhões, o que representa um crescimento de 121% em relação ao 1T24. Esse desempenho reflete uma conversão do EBITDA ex IFRS 16 de 99%. O elevado fluxo de caixa demonstra o foco da administração na gestão financeira, garantindo recursos para investimentos, expansões inorgânicas e/ou distribuição de dividendos.

Recorde de alunos matriculados na base da graduação e maior captação na história da CSED

Iniciamos 2025 com a maior base de alunos matriculados da história da Companhia, superando 580 mil estudantes (13% acima do 1T24), abrangendo desde os colégios até iniciativas de *lifelong learning*, o que reforça nossa capacidade de atrair e reter alunos. Na graduação, ultrapassamos 500 mil estudantes, atingindo 539 mil, resultado da boa performance na captação e retenção, tanto no modelo Presencial quanto no Digital. Na graduação presencial, houve um crescimento de 7% na base de estudantes, impulsionado por elevados índices de rematrícula — que avançaram 0,9 p.p. em relação ao 1T24 — motivado pelo melhor mix de alunos da área da saúde na base e pela nova estratégia de precificação dos cursos, que resultou em um aumento de 6% no ticket médio frente ao mesmo período do ano anterior. Já na graduação digital, a base cresceu 17%, com destaque para o aumento da participação dos cursos semipresenciais, que já representam 25% da base (+2,2 p.p. vs. 1T24). A capacidade de retenção também evoluiu positivamente, reflexo dos investimentos em tecnologia e automação de processos que visam facilitar e aprimorar a experiência do estudante.

Gestão financeira sólida e alavancagem controlada

Encerramos o 1T25 com alavancagem financeira, medida pela relação entre dívida líquida e EBITDA ex-IFRS 16, em 1,0x (vs. 1,3x no 1T24), mesmo após o desembolso de R\$ 158 milhões para a aquisição da FAPI e a distribuição de R\$ 60 milhões em dividendos.

Avanços importantes na BU Saúde no 1T25

Na graduação em Medicina, alcançamos 5.459 alunos, distribuídos entre nossas oito unidades, o que representa um crescimento de 25% em relação ao primeiro trimestre de 2024. Em abril/2025 os cursos de medicina da Universidade Positivo (UP) e da UNIPÊ atingiram nota máxima (5) na renovação de reconhecimento do curso pelo MEC. Essa conquista reafirma a excelência dos cursos, que cumpriram rigorosamente todos os critérios estabelecidos pela Comissão Avaliadora, demonstrando nosso compromisso de proporcionar uma formação de alta qualidade, alinhada às demandas contemporâneas da área da saúde. No pilar de *lifelong learning*, avançamos com o lançamento de nove cursos de pós-graduação na área médica — sendo cinco presenciais e quatro a distância — além de onze cursos presenciais na área de Odontologia. As primeiras turmas já foram formadas, com destaque para os cursos de pós-graduação em (i) Medicina Esportiva, realizado em parceria com a Sociedade Brasileira de Medicina do Exercício e do Esporte, e (ii) Aprimoramento em Dermatologia. Essas iniciativas reforçam nosso portfólio vocacionado e estratégico para a formação continuada de profissionais da saúde.

BU Saúde contemplam os cursos de graduação e *lifelong learning* de Medicina e Odontologia



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED
B3 LISTED NM



PRESENCIAL

Expansão consistente da base de alunos do presencial, impulsionada pelo crescimento na captação e na rematrícula

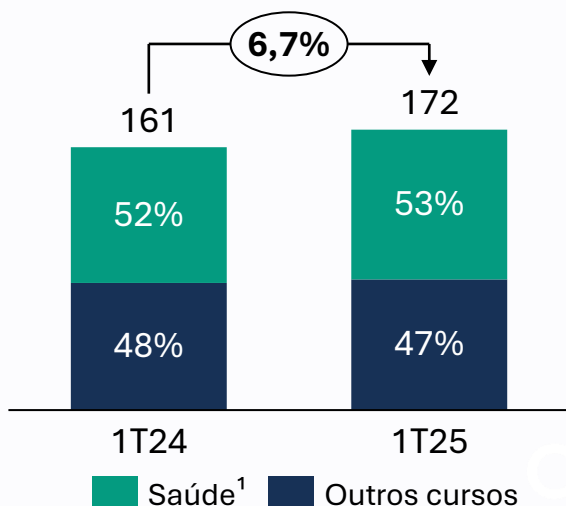
No 1T25, registramos um crescimento de 6,3% na base de estudantes do ensino presencial, alcançando um total de 180 mil alunos. Esse resultado é fruto do aumento de 2,4% na captação, aliado ao avanço de 0,9 p.p. no índice de retenção. As iniciativas de marketing mais direcionadas e as ações de antecipação de rematrículas foram fatores decisivos para o sucesso na expansão da base no presencial.

Presencial	1T25	1T24	A/A
Saldo inicial	159	149	6,6%
Captação	61	59	2,4%
Evasão	(24)	(24)	0,4%
Formaturas	(16)	(16)	0,7%
Pós-graduação e Colégio	(0)	0	-
Saldo final	180	169	6,3%

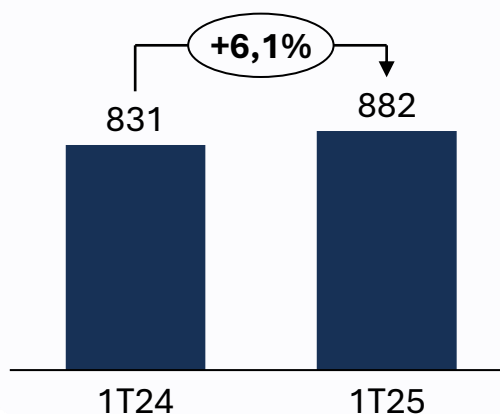
Avanço do ticket e aumento da relevância de estudantes da área da saúde

O ticket médio da graduação presencial cresceu 6,1% no 1T25 em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete, principalmente, o aumento da participação de alunos da área da saúde na base — com destaque para os cursos de Medicina e Odontologia — e a melhora de 0,9 p.p. no índice de rematrícula. Adicionalmente, a gestão estratégica das mensalidades por tipo de produto, com base na análise da concorrência e do desempenho do funil de vendas, possibilitou um controle mais eficiente dos níveis de desconto.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional



DIGITAL

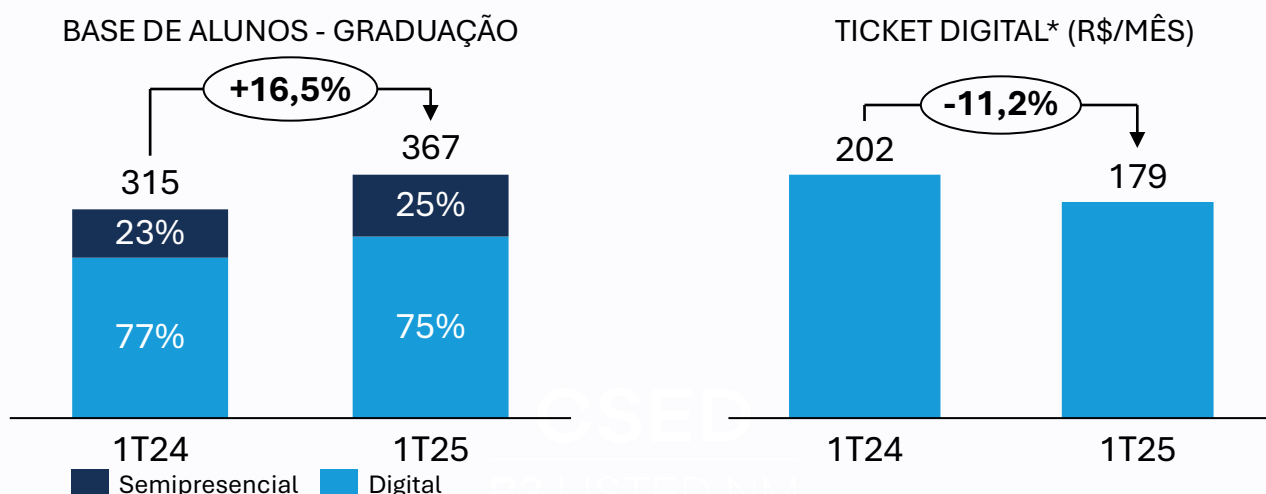
Expansão importante na base de alunos do Digital, resultado do crescimento da captação e da melhora do KPI de rematrícula

Finalizamos o 1T25 com uma base de 401 mil estudantes, que representa um crescimento de 16,0%, em comparação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento é resultado do aumento da captação em 13,9%, alcançando o recorde de 135 mil estudantes e pelo avanço do KPI de rematrícula (+0,4 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior). Além das iniciativas de marketing mais direcionadas e as ações de antecipação de rematrículas, a realização de ações comerciais junto aos polos foram fatores importantes para a expansão da base no período.

Digital	1T25	1T24	A/A
Saldo inicial	367	320	14,9%
Captação	135	119	13,9%
Evasão	(87)	(78)	11,0%
Formaturas	(21)	(22)	(2,7%)
Pós-graduação e Colégio	6	7	(8,6%)
Saldo final	401	345	16,0%

Ticket impactado pelo mix de alunos captados em uma campanha de preços mais agressiva

O ticket médio no trimestre apresentou queda de 11,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução está relacionada, principalmente, à maior presença de alunos com ticket abaixo da média no mix, captados no segundo semestre de 2024 durante uma campanha promocional mais agressiva. Os cursos semipresenciais seguem em expansão e já representam 25% da base do Digital, um crescimento de 2,2 p.p. em comparação ao 1T24.



*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos)
Números gerenciais (não auditados)



DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 1T25

DADOS FINANCEIROS

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque para a área da Saúde

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Presencial	480,3	424,9	13,0%
Saúde ¹	342,0	286,2	19,5%
Digital	212,8	203,0	4,9%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	693,1	627,8	10,4%
Outras receitas	3,0	3,3	(8,9%)
Impostos	(24,4)	(20,7)	18,1%
Receita Líquida	671,8	610,5	10,0%
Receita Líquida ex-aquisição	658,7	610,5	7,9%

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +10,0%

A Receita Líquida consolidada no primeiro trimestre atingiu R\$ 671,8 milhões, sendo 10,0% superior ao 1T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+12,9% vs. o 1T24).

RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +13,0%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no Presencial expandiu 13,0%, atingindo o montante de R\$ 480,3 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+6,3% vs. 1T24) e ticket (+6,1% vs. 1T24).

RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +19,5%

No Presencial, a receita dos cursos da área de saúde cresceram 19,5% no 1T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas em 2024. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

71%
RECEITA
Presencial

RECEITA LÍQUIDA DIGITAL: +4,9%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do digital expandiu 4,9% no primeiro trimestre, atingindo o montante de R\$ 212,8 milhões, como resultado da maior base de alunos (+16,0% vs. o 1T24) e da queda no ticket médio (-11,2% vs. o 1T24).

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

LUCRO BRUTO 1T25

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 2,7 p.p. na Margem Bruta, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal

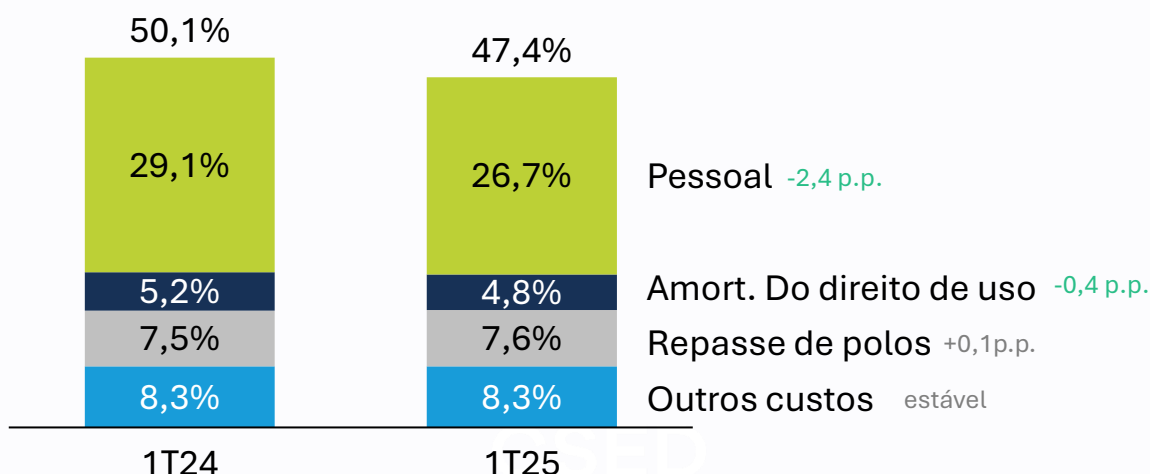
R\$ milhões	1T25	1T24	%
Pessoal	(179,3)	(177,5)	1,0%
Amortização do direito de uso	(32,4)	(31,6)	2,8%
Repasse de polos	(51,2)	(46,1)	11,1%
Outros custos	(55,7)	(50,6)	10,0%
Lucro Bruto	353,1	304,7	15,9%
Margem Bruta	52,6%	49,9%	+266bps



O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 353,1 milhões, representando um crescimento de 15,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 52,6% — um aumento de 2,7 p.p. em comparação ao 1T24. Essa expansão de margem reflete principalmente os ajustes realizados no quadro de pessoal e a contribuição do crescimento da base nos cursos de Medicina.

Ganho de eficiência operacional de 2,7 p.p. no 1T25

(% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 1T25

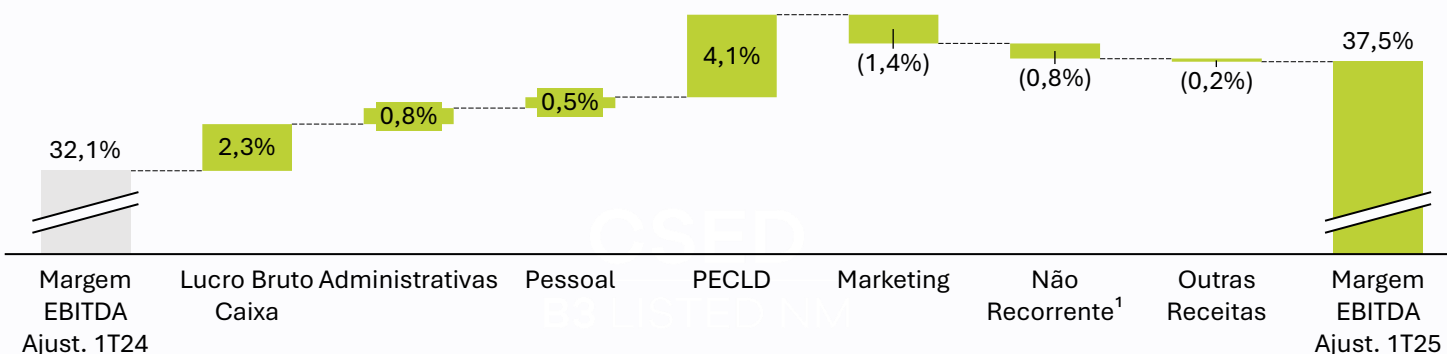
DADOS FINANCEIROS

Expansão da Margem EBITDA Ajustada em 5,4 p.p.

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Lucro Bruto	353,1	304,7	15,9%
Margem Bruta	52,6%	49,9%	+266bps
SG&A	(149,7)	(135,5)	10,5%
Pessoal	(44,5)	(43,7)	1,7%
% ROL	(6,6%)	(7,2%)	+54bps
Marketing	(69,4)	(54,4)	27,5%
% ROL	(10,3%)	(8,9%)	-142bps
Administrativas	(35,9)	(37,4)	(4,2%)
% ROL	(5,3%)	(6,1%)	+79bps
PECLD	9,2	(16,6)	-
PECLD/Receita	1,4%	(2,7%)	-
D&A	(33,0)	(30,8)	7,3%
Outras receitas líquidas	6,0	6,4	(6,5%)
EBIT	185,7	128,3	44,7%
D&A	65,5	62,3	5,0%
EBITDA	251,1	190,6	31,7%
Margem EBITDA	37,4%	31,2%	+616bps
EBITDA ex-aquisição	237,9	190,6	24,8%
Margem EBITDA ex-aquisição	36,1%	31,2%	+490bps
Despesas não recorrentes ¹	0,9	5,5	(83,7%)
EBITDA ajustado	252,0	196,1	28,5%
Margem EBITDA ajust.	37,5%	32,1%	+540bps

O EBITDA Ajustado do 1T25 totalizou R\$ 252,0 milhões, representando uma expansão de 28,5% em relação ao 1T24. A margem EBITDA Ajustada atingiu 37,5%, um avanço de 5,4 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o crescimento de 2,3 p.p. na margem bruta caixa, aliado aos ganhos de eficiência de 1,3 p.p. nas linhas de despesas administrativas e de pessoal.

Adicionalmente, a PECLD teve impacto positivo de R\$ 9,2 milhões no 1T25, em contraste com o impacto negativo de R\$ 16,6 milhões (2,7% da ROL) registrado no 1T24, reflexo de melhoria nas ações de crédito e cobrança, bem como resultado da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24. Os gastos com marketing representaram 10,3% da Receita Líquida no 1T25, ante 8,9% no 1T24, refletindo os esforços direcionados à captação do ciclo 2025.1.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

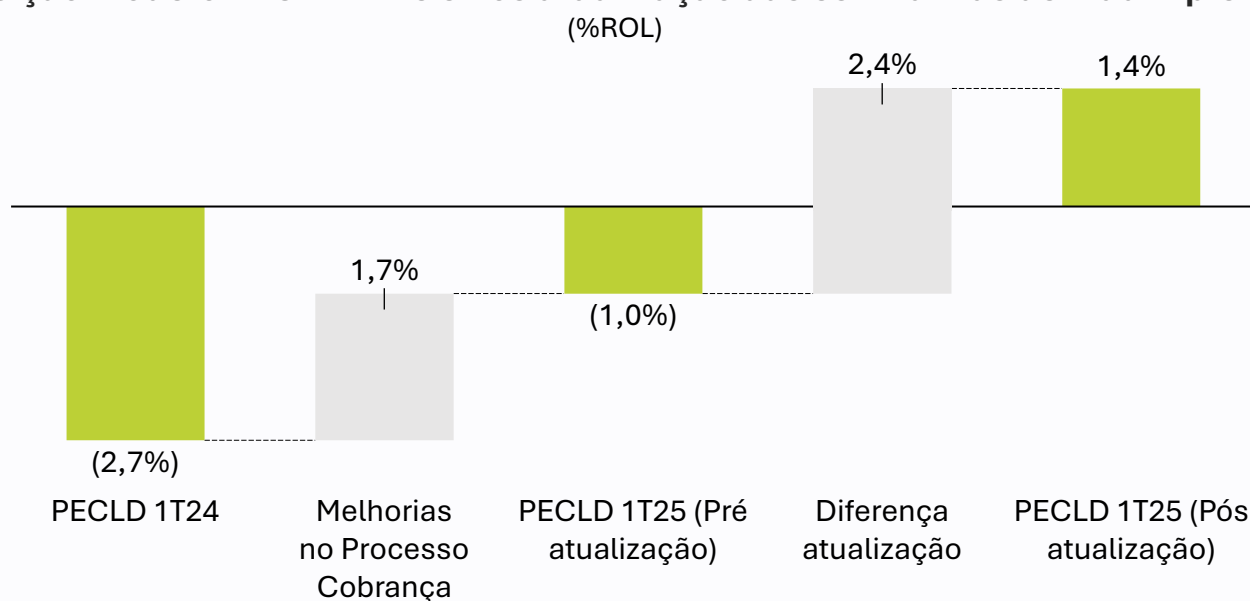
Atualização nas estimativas de inadimplência



Conforme divulgado no 4T24, ao longo do ano de 2024, além de revisar processos, a Companhia atualizou o seu modelo de provisão da carteira de recebíveis realizando uma análise que considera um horizonte de 24 meses (Jan/23 – Dez/24). O trabalho foi realizado visando estabelecer maior aderência ao perfil da carteira no período pós-pandemia, quando ocorreu um movimento de expansão mais acelerado da base de estudantes do Digital, a qual partiu de 62%, em 2020, para 69%, em 2024, com relação à base total de alunos. Além disso, a Companhia revisitou sua política de baixa de títulos vencidos no contas a receber, reduzindo o prazo de 720 para 360 dias.

A seguir, apresentamos um gráfico com um “de para” entre a PECLD pré atualização e pós atualização nas estimativas de inadimplência e uma tabela pro forma ilustrando o efeito da PECLD no EBITDA. Em virtude da atualização da PECLD, ao longo de 2025 teremos diferenças temporais com relação a PECLD apresentada durante 2024, com variações mais acentuadas ao longo dos trimestres.

Transição modelo PECLD – Pré e Pós atualização das estimativas de inadimplência



R\$ milhões	1T24	1T25 - Pré Atual.	1T25 - Pós Atual.
Receita Líquida	610,5	671,8	671,8
PECLD	(16,6)	(6,8)	9,2
% ROL	(2,7%)	(1,0%)	1,4%
EBITDA	190,6	235,1	251,1
Margem EBITDA	31,2%	35,0%	37,4%

CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

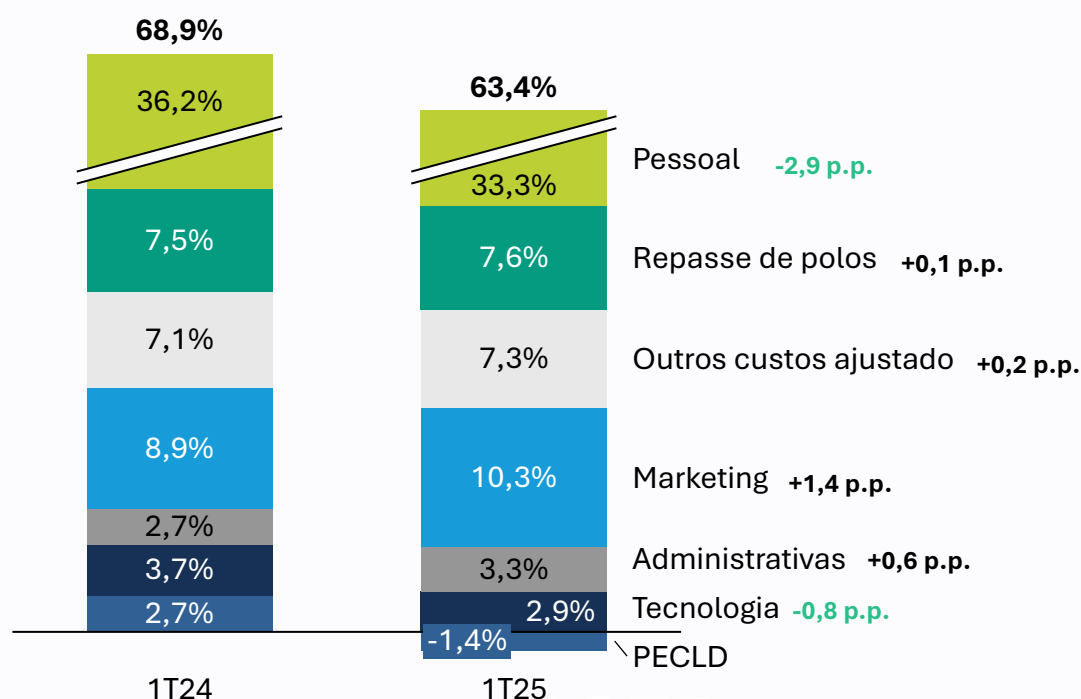
DADOS FINANCEIROS



Desde o 3T23 a Companhia tem focado na execução dos projetos voltados à área da tecnologia com objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos estudantes e em trazer mais celeridade e eficiência à operação. Estes projetos nos permitiram avançar na automatização e automação de processos de cobrança e backoffice, reduzindo os riscos operacionais, trazendo melhorias na governança e progressos importantes na jornada acadêmica e administrativa dos alunos.

No 1T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 63,4% da Receita Líquida da Companhia, representando uma redução de 5,5 p.p. em relação ao 1T24. Os ganhos observados no período decorreram, principalmente, da melhora na linha de pessoal, com redução de 2,9 p.p., e do impacto positivo da PECLD, reflexo da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24.

Ganho de eficiência nas linhas de Pessoal, Tecnologia e PECLD no 1T25 (-5,5 p.p. vs.o 1T24)



¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

LUCRO LÍQUIDO 1T25

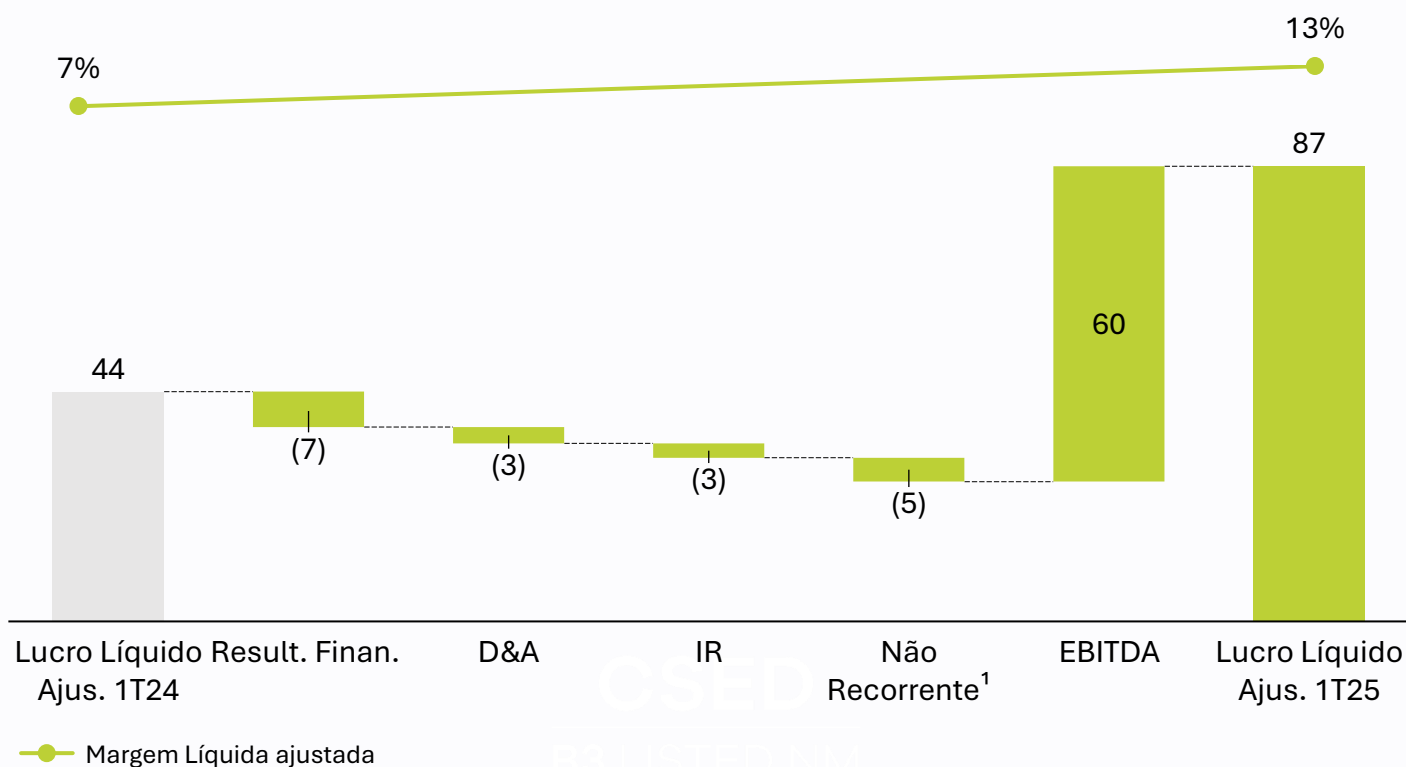
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 98% no Lucro Líquido ajustado e de 5,8 p.p. na margem líquida no 1T25

R\$ milhões	1T25	1T24	%
EBITDA	251,1	190,6	31,7%
D&A	(65,5)	(62,3)	5,0%
Resultado financeiro	(64,2)	(55,6)	15,4%
Juros sobre passivo de arrendamento	(29,6)	(31,4)	(5,6%)
IR	(5,4)	(2,7)	104,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido	86,4	38,6	123,7%
Margem Líquida	12,9%	6,3%	+654bps
Despesas não recorrentes	0,9	5,5	(83,7%)
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*	87,3	44,1	98,1%
Margem Líquida ajustada	13,0%	7,2%	+578bps



O Lucro Líquido ajustado no primeiro trimestre foi de R\$ 87,3 milhões, representando um aumento de 98,1% vs. o mesmo período do ano anterior, como resultado da expansão do EBITDA no período.



*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

CONTAS A RECEBER 1T25

DADOS FINANCEIROS

Melhora do prazo médio de recebimento

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Contas a receber bruto	474,5	613,6	(22,7%)
AVP	(23,1)	(14,6)	58,0%
PECLD	(218,6)	(321,5)	(32,0%)
Contas a receber líquido	232,8	277,5	(16,1%)
Prazo médio recebimento UDM*	32	43	-10 dias



O prazo médio de recebimento no 1T25 foi de 32 dias, representando uma redução de 10 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado de diversos fatores, entre eles: (i) melhor gestão dos meios de pagamento (maior participação do PIX, extinção do financiamento próprio, entre outros); (ii) implementação de análise de crédito para financiamentos operados por terceiros, mas com risco da Cruzeiro do Sul; (iii) aprimoramento da régua de cobrança; (iv) melhor remuneração dos escritórios de cobrança; (v) maior esforço na recuperação de créditos de alunos inativos; (vi) nova plataforma tecnológica e (vii) atualização nas estimativas de inadimplência. É importante ressaltar que a redução do contas a receber bruto e da PECLD decorre da baixa de títulos a partir de 360 dias, em vez de 720 dias, como praticado no 1T24.

*PMR UDM: Contas a Receber/Receita Líquida dos últimos 12 meses*365

INVESTIMENTOS* 1T25

DADOS FINANCEIROS

Redução pontual no trimestre vs. o ano passado

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(12,2)	(38,4)	(68,1%)



Os investimentos no 1T25 foram de, aproximadamente, R\$ 12,2 milhões, uma redução de 68% vs. o ano passado. Cabe destacar que, a Companhia segue com seu orçamento anual de investimentos e que em 2025 devemos observar uma concentração maior do desembolso entre o 2T25 e o 4T25.

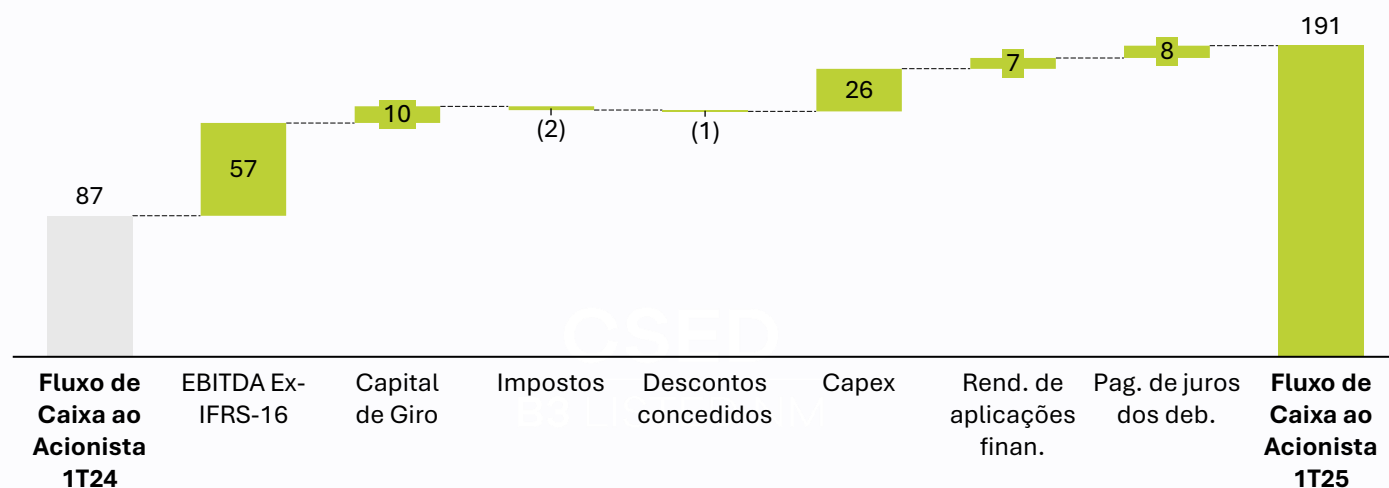
FLUXO DE CAIXA LIVRE 1T25

DADOS FINANCEIROS

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de 121% no 1T25

R\$ milhões	1T25	1T24	%
EBITDA	251,1	190,6	31,7%
Aluguel	(58,1)	(54,8)	6,1%
EBITDA Ex-IFRS-16	193,0	135,9	42,0%
Capital de Giro	35,5	25,2	40,8%
Impostos	(3,4)	(1,0)	250,7%
Descontos concedidos	(25,0)	(24,3)	2,8%
Fluxo de Caixa Operacional	200,1	135,8	47,3%
FCO/EBITDA Ex IFRS-16	103,6%	99,9%	-
Capex	(12,2)	(38,4)	(68,1%)
Fluxo de Caixa Livre	187,8	97,4	92,8%
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	97,3%	71,7%	-
Resultado financeiro (caixa)	3,5	(10,7)	-
Fluxo de Caixa ao Acionista	191,3	86,7	120,7%
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	99,1%	63,8%	-
Captação de debêntures	298,5	-	-
Pagamento debêntures (principal)	(21,0)	(58,1)	(63,9%)
Pagamento aquisição ex-acionistas	(206,5)	(55,1)	274,4%
Pagamento parcelamentos de impostos	(5,0)	(5,5)	(9,3%)
Geração de Caixa líquida	66,0	(118,8)	-
Saldo de caixa no final do período	812,7	490,8	65,6%

★ O Fluxo de Caixa Livre no 1T25 foi de R\$ 187,8 milhões, valor 92,8% acima do apresentado no 1T24. O forte fluxo de caixa livre no período é reflexo da expansão do EBITDA, da melhor gestão do capital de giro e da redução do Capex. Já o Fluxo de Caixa ao Acionista foi de R\$ 191,3 milhões, representando 99,1% do EBITDA ex IFRS-16 no 1T25.



DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Alavancagem de 1,0x no 1T25

R\$ milhões	1T25 (a)	1T24 (b)	(a)/(b)	4T24(c)	(a)/(c)
Caixa	(812,7)	(490,8)	65,6%	(555,3)	46,3%
Dívida financeira	1.322,5	787,2	68,0%	1.023,4	29,2%
Dívida aquisições	63,9	376,9	(83,0%)	306,0	(79,1%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	573,8	673,3	(14,8%)	774,0	(25,9%)
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,0x	1,3x	(29,1%)	1,4x	(32,3%)
Passivos de arrendamento	1.228,3	1.293,7	(5,1%)	1.226,6	0,1%
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.802,1	1.967,0	(8,4%)	2.000,7	(9,9%)

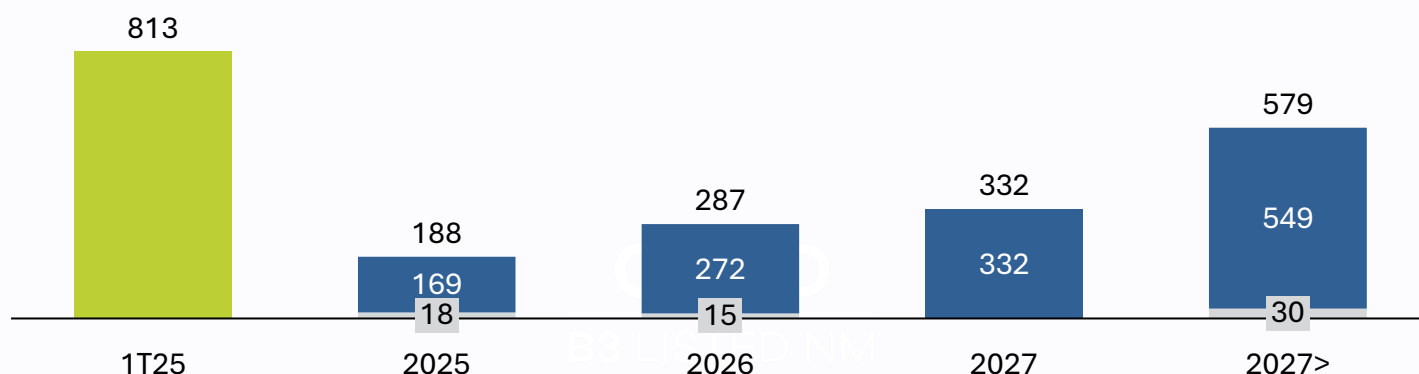


A Companhia encerrou o 1T25 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 573,8 milhões, em comparação a R\$ 673,3 milhões no ano anterior, representando uma queda de 14,8%, em razão do pagamento de R\$ 60 milhões à título de dividendos e do desembolso de R\$ 158 milhões para aquisição da FAPI, cujo EBITDA pouco contribuiu para o EBITDA da Companhia, considerando a data de aquisição (12/06/2024).



Conforme informado no release anterior, em fev/2025, concluímos a 2ª Emissão de Debêntures da Cruzeiro do Sul Educacional, no montante de R\$ 300 milhões, para reforço de caixa, no âmbito da gestão ordinária dos negócios. As condições de encargos foram de 100% do CDI + 1,35% ao ano, com um prazo de 60 meses, sendo o vencimento da primeira parcela em fevereiro de 2028. Ainda no 1T25, realizamos o pagamento de R\$ 206 milhões referente a última parcela da aquisição da Universidade Positivo. A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida, destacando que com o nível atual de caixa permite honrar todas as dívidas até o final de 2027.

Caixa Debêntures Obrigações por Aquisições



*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

APÊNDICE

CSED
B3 LISTED NM



BASE ESTUDANTES

APÊNDICE



BASE DE ESTUDANTES - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
4T24	526	159	367
Captação	196	61	135
Evasão	(111)	(24)	(87)
Formaturas	(37)	(16)	(21)
Pós-graduação	6	0	6
1T25	580	180	401



BASE DE ESTUDANTES – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	1T25	1T24	A/A
Graduação Presencial	166	157	6,2%
Medicina	5	4	24,6%
Pós e Colégio	8	8	(1,2%)
Presencial	180	169	6,3%
Graduação Digital	367	315	16,5%
Semipresencial	93	73	27,5%
Pós e Colégio	34	30	11,0%
Digital	401	345	16,0%
Total	580	514	12,9%



NÚMERO DE VAGAS MEDICINA

Instituição	Cidade	Conceito de Curso	Vagas Anuais	% Portfólio
UNICID	São Paulo (SP)	4	276	27%
POSITIVO	Curitiba (PR)	5	169	17%
FAPI	Pinhais (PR)	4	154	15%
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140	14%
UNIFRAN	Franca (SP)	4	100	10%
CEUNSP	Itu (SP)	5	60	6%
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60	6%
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60	6%
Total			1019	100%

POLOS E CAMPI

APÊNDICE



INFRAESTRUTURA

Final do período	1T25	1T24	Δ	%
Polos	1.590	1.713	(123)	(7,2%)
Campi	28	27	1	3,7%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	1T25	1T24	%
EBITDA ajustado IFRS 16	252,0	196,1	28,5%
Aluguel	(58,1)	(54,8)	6,1%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	193,9	141,3	37,2%
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	28,9%	23,1%	+571bps



NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	0,9	5,5	(83,7%)

CSED
B3 LISTED NM

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	1T25	1T24
Presencial	480,3	424,9
Saúde	342,0	286,2
Digital	212,8	203,0
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	693,1	627,8
Outras receitas	3,0	3,3
Impostos	(24,4)	(20,7)
Receita Líquida	671,8	610,5
Pessoal	(179,3)	(177,5)
Amortização do direito de uso	(32,4)	(31,6)
Repasse de polos	(51,2)	(46,1)
Outros custos	(55,7)	(50,6)
Custo	(318,6)	(305,8)
Lucro Bruto	353,1	304,7
Margem Bruta	52,6%	49,9%
SG&A	(149,7)	(135,5)
Pessoal	(44,5)	(43,7)
Marketing	(69,4)	(54,4)
Administrativas	(35,9)	(37,4)
D&A	(33,0)	(30,8)
PECLD	9,2	(16,6)
Outras receitas, líquidas	6,0	6,4
EBIT	185,7	128,3
D&A	65,5	62,3
EBITDA	251,1	190,6
Margem EBITDA	37,4%	31,2%
Não recorrentes - Custos	-	-
Não recorrentes - Despesas	0,9	5,5
EBITDA Ajustado	252,0	196,1
Margem EBITDA Aj.	37,5%	32,1%
Resultado financeiro	(93,8)	(87,0)
LAIR	91,8	41,3
IR	(5,4)	(2,7)
Lucro Líquido	86,4	38,6
Despesas não recorrentes	0,9	5,5
Lucro Líquido ajustado	87,3	44,1

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

	Mar.25	Mar.24
Ativo Total	4.806.949	4.478.204
Ativo Circulante	1.098.451	902.161
Caixa e Equivalentes de Caixa	812.677	490.786
Contas a receber de clientes	199.830	252.231
Tributos a recuperar	16.180	37.427
Outros Ativos	69.764	121.717
Ativo Não Circulante	3.708.498	3.576.043
Ativo Realizável a Longo Prazo	199.584	179.995
Contas a receber de clientes	32.985	25.244
Depósitos judiciais	27.045	24.271
Outros Ativos	26.981	26.251
Tributos diferidos	112.573	104.229
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	574.676	587.984
Direito de Uso	999.961	1.090.186
Intangível, líquido	1.934.131	1.717.732
	Mar.25	Mar.24
Passivo Total	3.249.749	3.053.097
Passivo Circulante	815.697	1.073.851
Debêntures	201.162	211.849
Fornecedores	117.245	96.780
Obrigações com partes relacionadas	3.712	3.162
Obrigações trabalhistas	154.890	153.668
Obrigações tributárias	82.674	54.229
Adiantamentos de clientes	80.930	73.225
Passivo de arrendamento	132.065	110.065
Obrigações por aquisição de participações societárias	33.705	362.635
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	8.592	7.516
Passivo Não Circulante	2.434.052	1.979.246
Debêntures	1.121.338	575.367
Obrigações trabalhistas	2.589	5.008
Obrigações tributárias	102.148	112.983
Tributos diferidos	14.702	15.495
Provisão para demandas judiciais	55.225	59.709
Passivo de arrendamento	1.096.246	1.183.600
Obrigações por aquisição de participações societárias	30.227	14.257
Receita diferida	7.883	8.605
Outras contas a pagar	3.694	4.222
Patrimônio Líquido	1.557.200	1.425.107
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	102.993
Reservas de Lucros	87.220	79.914
Dividendos adicionais propostos	77.000	-
Lucros acumulados	86.411	38.624
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	4.806.949	4.478.204

B3 LISTED.COM

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$	1T25	1T24
Das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	91.840	41.277
Depreciação e amortização	32.663	30.758
Amortização do direito de uso	32.788	31.557
Amortização do custo de captação	412	181
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	(264)	10.648
Juros de debêntures	36.717	24.302
Juros sobre passivo de arrendamento	29.649	31.424
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	4.798	1.753
Provisão para demanda judicial	335	(638)
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(9.204)	16.562
Baixa de imobilizado e intangível	896	396
Receita diferida sobre venda de imóvel	(180)	(180)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	-	(896)
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	220.450	187.144
 Decréscimo (acrécimo) em ativos	 -	 -
Contas a receber	(8.705)	(12.376)
Depósitos judiciais	(2.112)	300
Tributos a recuperar	(4.049)	(1.060)
Outros créditos	(17.419)	(27.007)
 (Decréscimo) acréscimo em passivos	 	
Fornecedores	30.182	13.271
Obrigações trabalhistas	32.505	20.512
Obrigações tributárias	15.999	(7.936)
Obrigações com partes relacionadas	291	(4)
Adiantamentos de clientes	8.125	25.676
Outras contas a pagar	363	(188)
	275.630	198.332
 Imposto de renda e contribuição social pagos	 (3.412)	 (973)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	272.218	197.359
 Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(206.489)	(55.147)
Aquisição de imobilizado	(6.830)	(19.678)
Aquisição de intangível	(5.412)	(18.697)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(218.731)	(93.522)
 Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Captação de debêntures	298.547	-
Pagamento de debêntures	(36.584)	(81.214)
Pagamento de arrendamento	(58.104)	(54.752)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	203.859	(135.966)
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	257.346	(32.129)
 Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	555.331	522.915
No fim do exercício	812.677	490.786
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	257.346	(32.129)

Glossário

- **A/A:** Sigla para referir ao comparativo de “ano contra ano”;
- **AVP:** Ajuste a Valor Presente;
- **BU Digital:** Unidade de Negócio Digital;
- **Bps:** Refere-se a Ponto(s) Base (*Basis Point*);
- **BU Presencial:** Unidade de Negócio Presencial;
- **BU Saúde:** Unidade de Negócio de Saúde;
- **CAPEX:** Refere-se a “*Capital Expenditure*” que significa investimento feito na operação;
- **CNPq:** Sigla para “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CI:** Conceito Institucional
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional
- **D&A:** Depreciação e Amortização;
- **Digital:** Refere-se ao Ensino Digital;
- **EBITDA (LAJIDA):** Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*);
- **EBIT (LAJIR):** Lucro Antes de Juros e Impostos (*Earnings Before Interest and Taxes*);
- **Enade:** Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado
- **IES:** Sigla para Instituição de Ensino Superior
- **IFRS:** Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards*);
- **IGC:** Índice Geral de Cursos
- **IR:** Imposto de Renda;
- **K:** Sigla para “Mil”;
- **KPI:** Sigla para Indicador Chave de Desempenho (*Key Performance Indicator*);
- **Lifelong learning:** Educação Continuada;
- **M&A:** Sigla para Fusões e Aquisições (*Mergers and Acquisitions*)
- **MEC:** Sigla para Ministério da Educação;
- **MM:** Sigla para “Milhões”;
- **p.p.:** Refere-se a Ponto(s) Percentual(is);
- **PECLD:** Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa;
- **PMR:** Prazo Médio de Recebimento;
- **Presencial:** Refere-se ao Ensino Presencial;
- **ROL:** Receita Operacional Líquida;
- **SG&A:** Despesas Gerais e Administrativas (*Sales, General and Administrative Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para “Versus”;
- **x:** Sigla para referir-se a “vezes”;
- **1T24:** Refere-se ao primeiro trimestre de 2024;
- **1T25:** Refere-se ao primeiro trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;

CSED

BOLSA DE VALORES



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM





EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

May 16th 2025, Friday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

06:00 PM (London)



[Watch the webcast in Portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)

1Q 25

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, May 15th of 2025

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the first quarter of 2025 (1Q25). The consolidated financial statements were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

1Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS



**Net
Revenue**

R\$ 672 MM

+10.0%
1Q25 vs. 1Q24



**Adjusted
EBITDA**

R\$ 252 MM

+28.5%
1Q25 vs. 1Q24



**Margin
Adjusted
EBITDA**

37.5%

+540 bps
1Q25 vs. 1Q24



**Adjusted
Net
Earnings**

R\$ 87 MM

+98.1%
1Q25 vs. 1Q24



**Free Cash
Flow to
Equity¹**

R\$ 191 MM

99% of
EBITDA ex IFRS



**Net
Debt**

1.0x*

Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)

1Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS



**On-campus
Undergrad**

+6.7%

1Q25 vs. 1Q24



**Digital
Undergrad**

+16.5%

1Q25 vs. 1Q24



**Medical
Undergrad**

+24.6%

1Q25 vs. 1Q24

¹ Free Cash Flow to Equity = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex (-) Financial Result (cash)

* Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements. Such forward-looking statements merely reflect the expectations of the Company's management regarding future economic conditions, the Company's industry, performance and financial results, among others. The terms “anticipates”, “believes”, “expects”, “forecasts”, “intends”, “plans”, “projects”, “aims”, “should”, as well as other similar terms, are intended to identify such forecasts, which evidently involve risks and uncertainties foreseen or not by the Company and, consequently, are not guarantees of its future results. Therefore, the future results of the Company's operations may differ from current expectations, and the reader should not rely exclusively on the information contained herein. The Company is not obliged to update the presentations and forecasts in light of new information or future developments. The amounts reported for the year 2025, onwards, are estimates or targets. Additionally, the financial and operating information included in this presentation is subject to rounding and, as a consequence, the total amounts presented in the graphs may differ from the direct numerical aggregation of the amounts that precede them. The non-financial information contained in this document, as well as other operating information, were not audited by the independent auditors. No investment decision should be based on the validity, accuracy, or completeness of the information or opinions contained in this presentation.



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

BRASILIA, 11/01/2025

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 580k* students in 28¹ campuses and ~1,590 hubs.



ON-CAMPUS



180k*
STUDENTS



28¹
CAMPUSES



DIGITAL



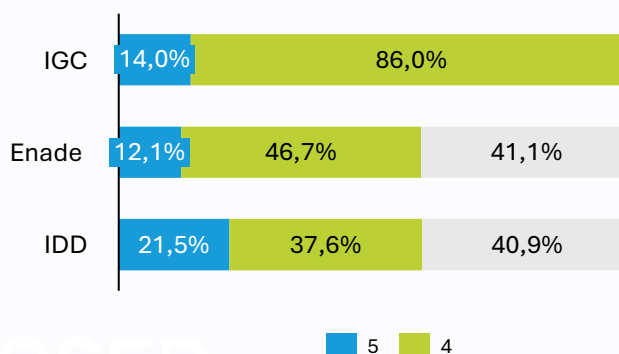
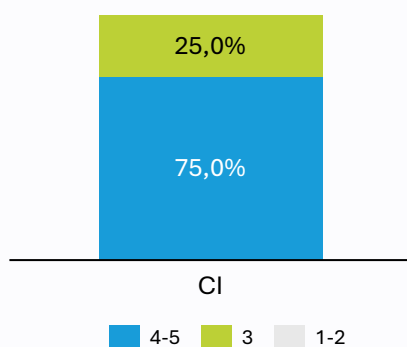
401k
STUDENTS



~1.590
HUBS



ACADEMIC QUALITY INDICATORS



*Includes, approximately, 4 thousand students on primary education on Mar/25.

¹ Number of campuses as recorded in the MEC's basis.

 1,019 Medical school seats in 1Q25.

Highest Adjusted Net Earnings in the Quarter, Reaching R\$ 87 Million

Adjusted net earnings reached R\$ 87 million, an amount 98% higher than that recorded in the same period of the previous year, representing the highest result ever reported by the Company in a first quarter. The discipline and assertiveness in conducting business contributed significantly to this evolution. In addition, while revenue grew 10%, totaling R\$ 672 million, adjusted EBITDA increased 29%, reaching R\$ 252 million, with a margin of 37.5%, 5.4 p.p. above 1Q24.

Free Cash Flow to Equity 2.2x higher than 1Q24, reaching R\$ 191 million

We ended 1Q25 with free cash flow to equity of R\$ 191 million, representing a 121% growth compared to 1Q24. This performance reflects an EBITDA conversion ex IFRS-16 of 99%. The high cash flow demonstrates management's focus on financial management, ensuring resources for investments, inorganic expansions and/or dividend distribution.

Record number of students enrolled in undergrad and the highest intake in CSED's history

We started 2025 with the largest student base in the Company's history, surpassing 580k students (13% higher than in 1Q24), ranging from K12 to lifelong learning initiatives, which reinforces our ability to attract and retain students. In undergrad, we surpassed 500k students, reaching 539k, as a result of the good performance in intake and re-enrollment, both in the On-campus and Digital. In the On-Campus undergrad, there was a 7% growth in the student base, driven by high re-enrollment rates — which increased by 0.9 p.p. compared to 1Q24 — motivated by the better mix of health students at the base and by the new pricing strategy for courses, which resulted in a 6% increase in the average ticket compared to the same period in the previous year. In the Digital undergrad, the base grew by 17%, with emphasis on the increase in the share of hybrid, which already represent 25% of the base (+2.2 p.p. vs. 1Q24). Retention capacity has also evolved positively, reflecting investments in technology and process automation that aim to facilitate and improve the student experience.

Solid financial management and controlled leverage

We ended 1Q25 with financial leverage, measured by the ratio between net debt and EBITDA ex IFRS-16, at 1.0x (vs. 1.3 in 1Q24), even after the disbursement of R\$ 158 million for the acquisition of FAPI and the distribution of R\$ 60 million in dividends.

Important advances in the Health BU in 1Q25

In the undergrad Medicine program, we reached 5,459 students, distributed among our eight units, which represents a growth of 25% compared to the first quarter of 2024. In April/2025, the medicine program at Universidade Positivo (UP) and UNIPÊ achieved the highest score (5) in the renewal of the course's recognition by the MEC. This achievement reaffirms the excellence of the program, which rigorously met all the criteria established by the Evaluation Committee, demonstrating our commitment to providing high-quality training, aligned with the contemporary demands of the health area. In the lifelong learning pillar, we advanced with the launch of nine post grad schools' courses in the medical area — five on-campus and four online — in addition to eleven on-campus courses in the area of Dentistry. The first classes have already graduated, with emphasis on courses in (i) Sports Medicine, carried out in partnership with the Brazilian Society of Exercise and Sports Medicine, and (ii) Improvement in Dermatology. These initiatives reinforce our dedicated and strategic portfolio for the continued training of healthcare professionals.

Health BU includes undergrad and lifelong learning courses in Medicine and Dentistry



OPERATIONAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

 ON-CAMPUS

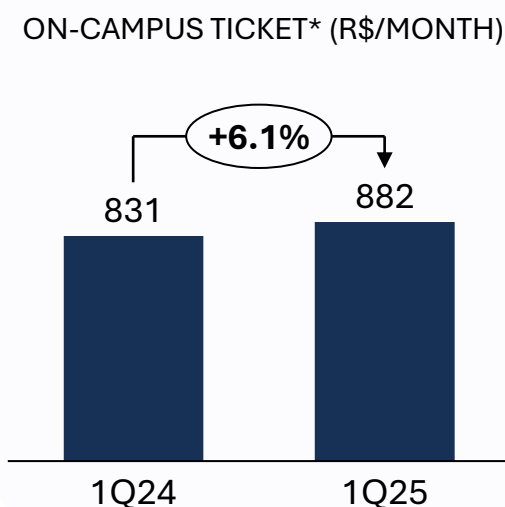
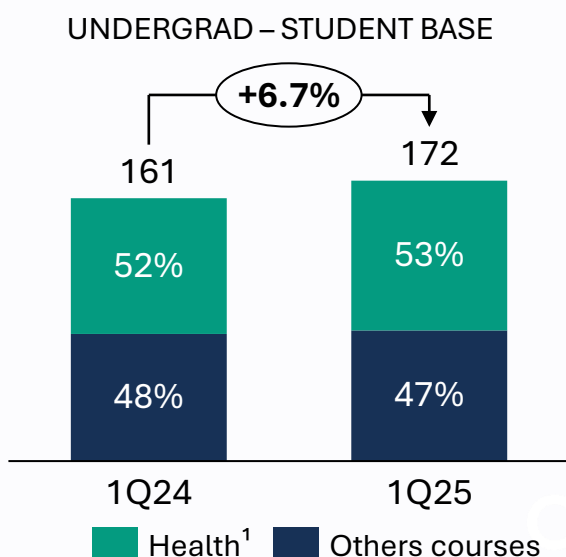
Consistent expansion in the on-campus student base as a reflection of the growth in intake and re-enrollment

In 1Q25, we recorded 6.3% growth in the on-campus student base, reaching a total of 180k students. The growth mentioned is a result of a 2.4% increase in intake, combined with a 0.9 p.p. increase in the retention rate. More targeted marketing initiatives and early re-enrollment actions were decisive factors in the successful expansion of the on-campus base.

On-campus	1Q25	1Q24	Y/Y
BoP	159	149	6,6%
Intake	61	59	2,4%
Dropout	(24)	(24)	0,4%
Graduation	(16)	(16)	0,7%
Grad school and K12	(0)	0	-
EoP	180	169	6,3%

Rising ticket and increasing relevance of health courses

The average ticket for on-campus undergrad courses grew 6.1% in 1Q25 compared to the same period in the previous year. This performance mainly reflects the increased participation of health area students in the base — especially in Medicine and Dentistry courses — and the 0.9 p.p. improvement in the re-enrollment rate. Additionally, the strategic management of tuition fees by product type, based on analysis of the competition and sales funnel performance, enabled more efficient control of discount levels.



*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior) - Managerial numbers, unaudited

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy



DIGITAL

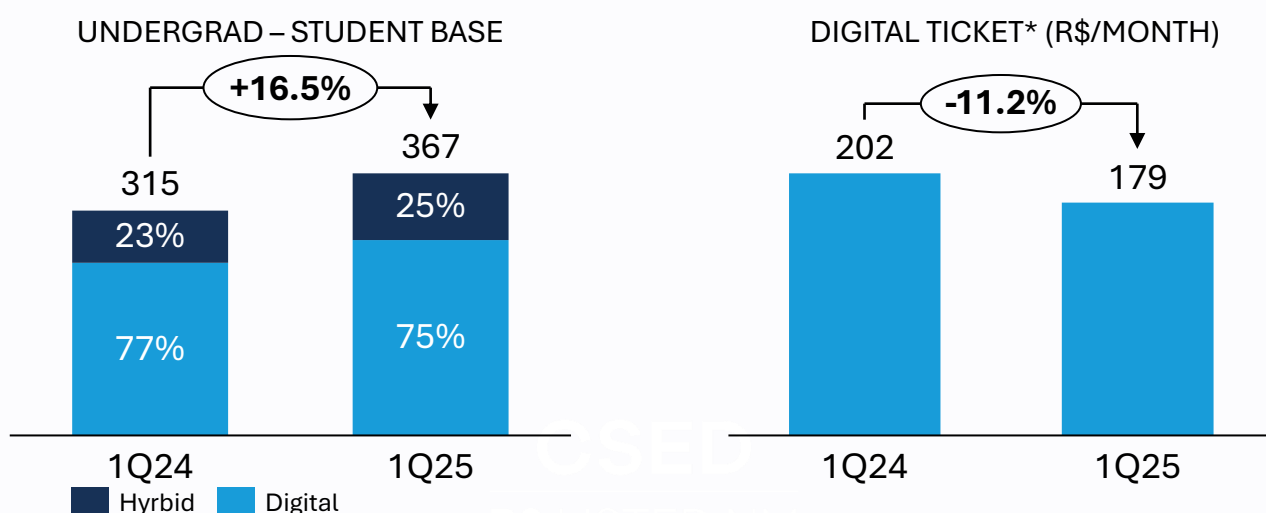
Significant expansion in Digital's student base, resulting from growth in intake and improvement in the re-enrollment KPI

We ended 1Q25 with a student base of 401k, representing a growth of 16.0% compared to the same period of the previous year. The growth is the result of a 13.9% increase in intake, reaching a record 135k students, and the improvement in the re-enrollment KPI (+0.4 p.p. vs. the same period last year). In addition to more targeted marketing initiatives and early re-enrollment actions, the implementation of commercial actions with the Hubs were important factors in expanding the base during the period.

DIGITAL	1Q25	1Q24	Y/Y
BoP	367	320	14,9%
Intake	135	119	13,9%
Dropout	(87)	(78)	11,0%
Graduation	(21)	(22)	(2,7%)
Grad school and K12	6	7	(8,6%)
EoP	401	345	16,0%

Ticket impacted by the mix of students in a more aggressive pricing campaign

The average ticket in the quarter fell by 11.2% compared to the same period in the previous year. This reduction is related, mainly, to the greater presence of students with below-average tickets in the mix, acquired in the second half of 2024 during a more aggressive promotional campaign. Hybrid courses continue to expand and already represent 25% of the Digital base, an increase of 2.2 p.p. compared to 1Q24.



*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior)
Managerial numbers, unaudited



FINANCIAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

NET REVENUE 1Q25

FINANCIAL DATA

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on the Health area

R\$ million	1Q25	1Q24	%
On-campus	480,3	424,9	13,0%
Health courses ¹	342,0	286,2	19,5%
Digital	212,8	203,0	4,9%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	693,1	627,8	10,4%
Other revenues	3,0	3,3	(8,9%)
Taxes	(24,4)	(20,7)	18,1%
Net Revenue	671,8	610,5	10,0%
Net Revenue ex-acquisition	658,7	610,5	7,9%

★ CONSOLIDATED NET REVENUE: +10.0%

Consolidated net revenue in the first quarter reached R\$ 671.8 million, 10.0% higher than in 1Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+12.9% vs. 1Q24).

★ ON-CAMPUS NET REVENUE: +13.0%

Net revenue from scholarships, cancellations and discounts in on-campus expanded 13.0%, reaching R\$ 480.3 million, reflecting the larger student base (+6.3% vs. 2023) and ticket (+6.1% vs. 2023).

★ HEALTH NET REVENUE: +19.5%

In the on-campus, the net revenue of healthcare courses grew 19.5% in 1Q25, driven by Medicine revenue, resulting from the acquisition of FAPI and new seats authorized in 2024. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue.

71%
ON-CAMPUS
REVENUE

★ DIGITAL NET REVENUE: +4.9%

Net revenue from digital scholarships, cancellations and discounts expanded 4.9% in the first quarter, reaching R\$ 212.8 million, as a result of the larger student base (+16.0% vs. 4Q23) and the drop in the average ticket (-11.2% vs. 1Q24).

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

GROSS PROFIT 1Q25

FINANCIAL DATA

Expansion of 2.7 p.p. in Gross Margin as a result of efficiency gains in the Labor line

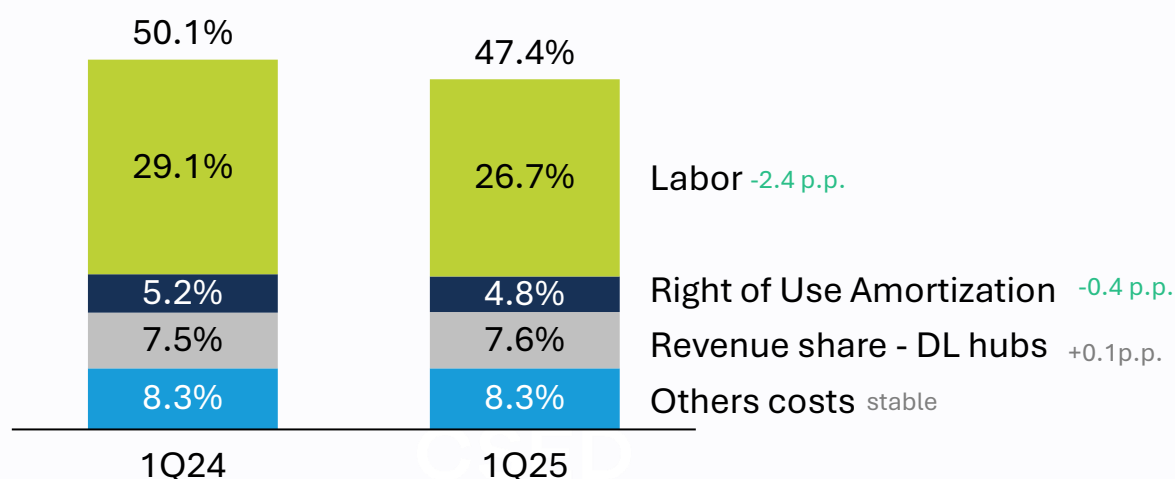
R\$ million	1Q25	1Q24	%
Labor	(179,3)	(177,5)	1,0%
Right of use amortization	(32,4)	(31,6)	2,8%
Revenue share - DL hubs	(51,2)	(46,1)	11,1%
Other costs	(55,7)	(50,6)	10,0%
Gross Profit	353,1	304,7	15,9%
Gross Margin	52,6%	49,9%	+266bps



Gross Profit for the quarter totaled R\$ 353.1 million, representing a growth of 15.9% compared to the same period of the previous year, with a gross margin of 52.6% — an increase of 2.7 p.p. compared to 1Q24. This margin expansion mainly reflects the adjustments made to the workforce and the contribution of the growth in the base in Medicine courses.

Gain in operational efficiency of 2.7 p.p. in 1Q25

(% of Net Rev.)



ADJUSTED EBITDA 1Q25

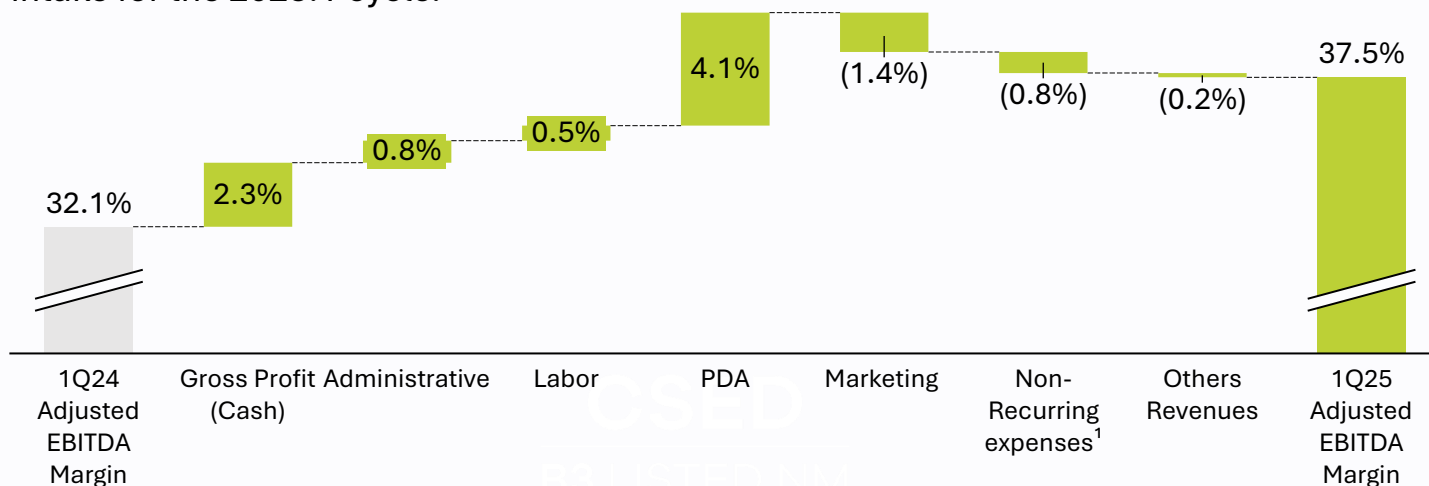
FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA Margin expansion of 5.4 p.p.

R\$ million	1Q25	1Q24	%
Gross Profit	353,1	304,7	15,9%
Gross Margin	52,6%	49,9%	+266bps
SG&A	(149,7)	(135,5)	10,5%
Labor	(44,5)	(43,7)	1,7%
Labor/Revenue	(6,6%)	(7,2%)	+54bps
Marketing	(69,4)	(54,4)	27,5%
Marketing/Revenue	(10,3%)	(8,9%)	-142bps
Administratives	(35,9)	(37,4)	(4,2%)
Administratives/Revenue	(5,3%)	(6,1%)	+79bps
PDA	9,2	(16,6)	-
PDA/Revenue	1,4%	(2,7%)	-
D&A	(33,0)	(30,8)	7,3%
Other revenues	6,0	6,4	(6,5%)
EBIT	185,7	128,3	44,7%
D&A	65,5	62,3	5,0%
EBITDA	251,1	190,6	31,7%
EBITDA Margin	37,4%	31,2%	+616bps
EBITDA ex-acquisition	237,9	190,6	24,8%
EBITDA ex-acquisition Margin	36,1%	31,2%	+490bps
Non recurring ¹	0,9	5,5	(83,7%)
Adjusted EBITDA	252,0	196,1	28,5%
Adj. EBITDA Margin	37,5%	32,1%	+540bps

Adjusted EBITDA in 1Q25 totaled R\$ 252.0 million, representing an increase of 28.5% compared to 1Q24. Adjusted EBITDA margin reached 37.5%, an increase of 5.4 p.p. compared to the same period of the previous year. This result reflects the growth of 2.3 p.p in the gross profit (cash) margin, combined with efficiency gains of 1.3 p.p. in the administrative and labor expenses lines. Additionally, PDA had a positive impact of R\$ 9.2 million in 1Q25,

in contrast to the negative impact of R\$ 16.6 million (2.7% of Net Rev.) recorded in 1Q24, reflecting improvements in credit and collection actions, as well as the result of the update of delinquency estimates implemented in 4Q24. Marketing expenses represented 10.3% of Net Revenue in 1Q25, compared to 8.9% in 1Q24, reflecting efforts directed at intake for the 2025.1 cycle.



¹Non-recurring: Project/M&A expenses

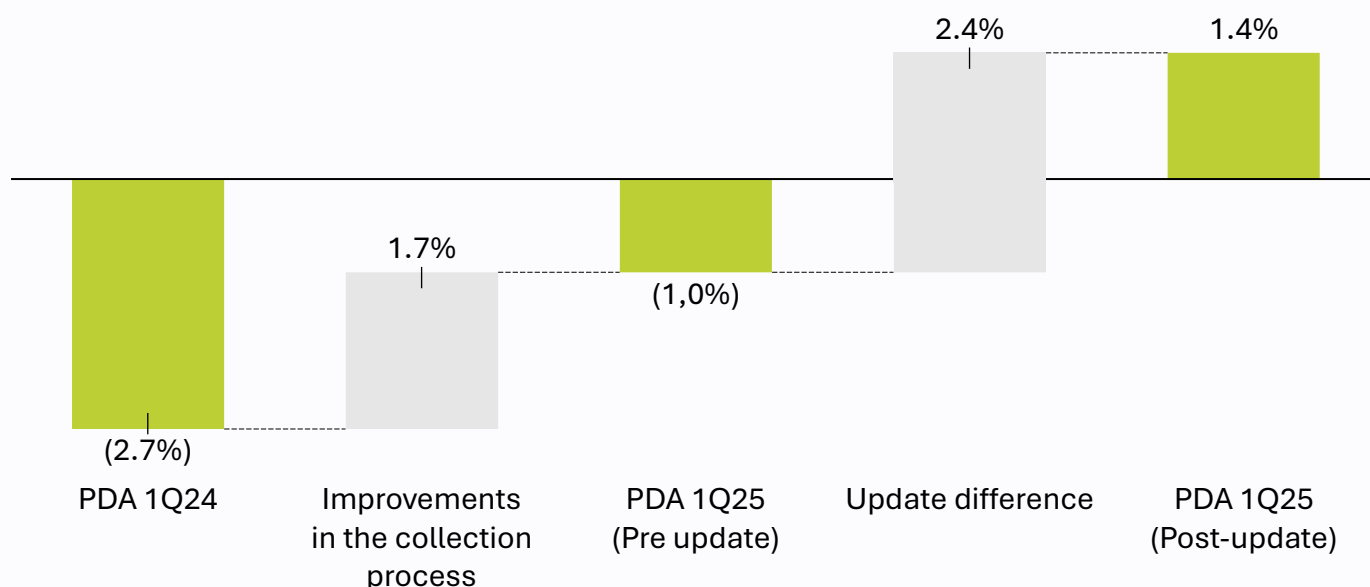
Update of delinquency estimates



As disclosed in 4Q24, throughout 2024, in addition to reviewing processes, the Company updated its receivables portfolio provision model by conducting an analysis that considers a 24-month horizon (Jan/23 – Dec/24). The work was carried out with the aim of establishing greater adherence to the portfolio profile in the post-pandemic period, when there was a faster expansion movement of the Digital student base, which went from 62% in 2020 to 69% in 2024, in relation to the total student base. In addition, the Company revisited its policy for writing off overdue notes in accounts receivable, reducing the term from 720 to 360 days.

Below, we present a graph with a “from to” between the PDA before and after the update in the delinquency estimates and a pro forma table illustrating the effect of the PDA on EBITDA. Due to the PDA update, throughout 2025 we will have temporal differences in relation to the PDA presented throughout 2024, with more accentuated variations throughout the quarters.

PDA model transition – Pre and Post update of delinquency estimates
(%Net Rev.)



R\$ million	1Q24	1Q25 - Pre Update	1Q25 - Pos Update
Net Revenue	610,5	671,8	671,8
PDA	(16,6)	(6,8)	9,2
%Net Rev	(2,7%)	(1,0%)	1,4%
EBITDA	190,6	235,1	251,1
EBITDA Margin	31,2%	35,0%	37,4%

TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

FINANCIAL DATA

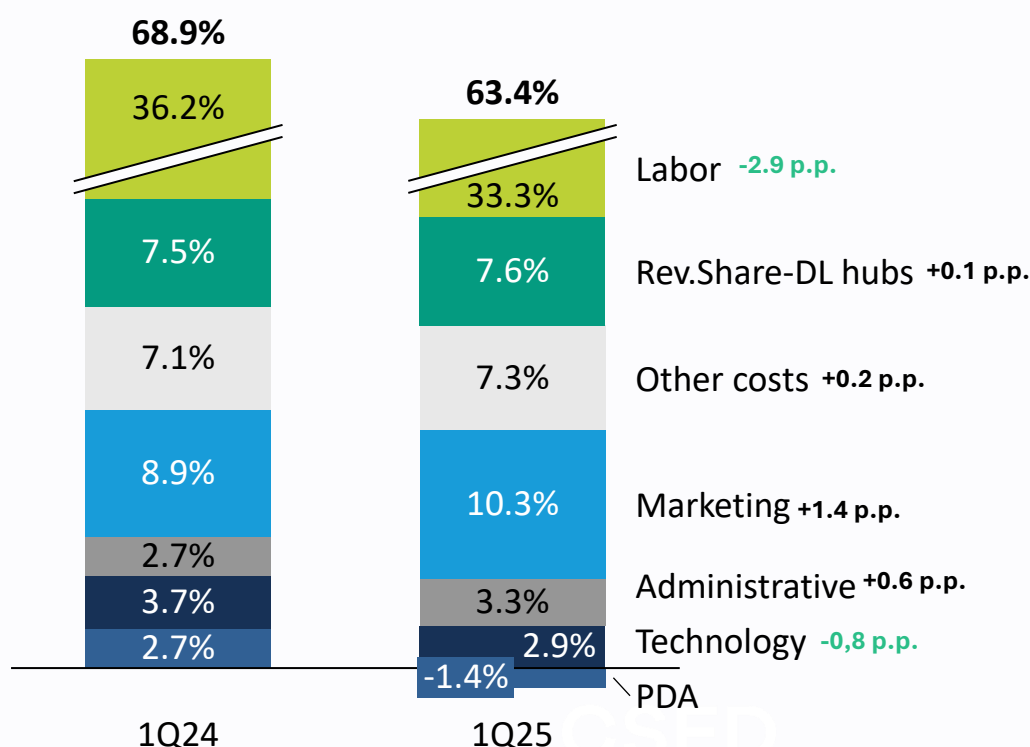


Since 3Q23, the Company has focused on executing technology projects with the aim of providing a better experience for students and bringing greater speed and efficiency to operations. These projects have allowed us to advance in the automation of collection and backoffice processes, reducing operational risks, bringing improvements in governance and important progress in the academic and administrative journey of our students.

In 1Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 63.4% of the Company's net revenue, representing a reduction of 5.5 p.p. when compared to 1Q24. The gains in the period came from the improvement in the labor line of 2.9 p.p. and the PDA line, which showed a positive result in the period, reflecting the update of delinquency estimates implemented in 4Q24.

Efficiency gains in the Labor, Technology and PECLD lines in 1Q25

(-5.5 p.p. vs.the 1Q24)



¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

NET EARNINGS 1Q25

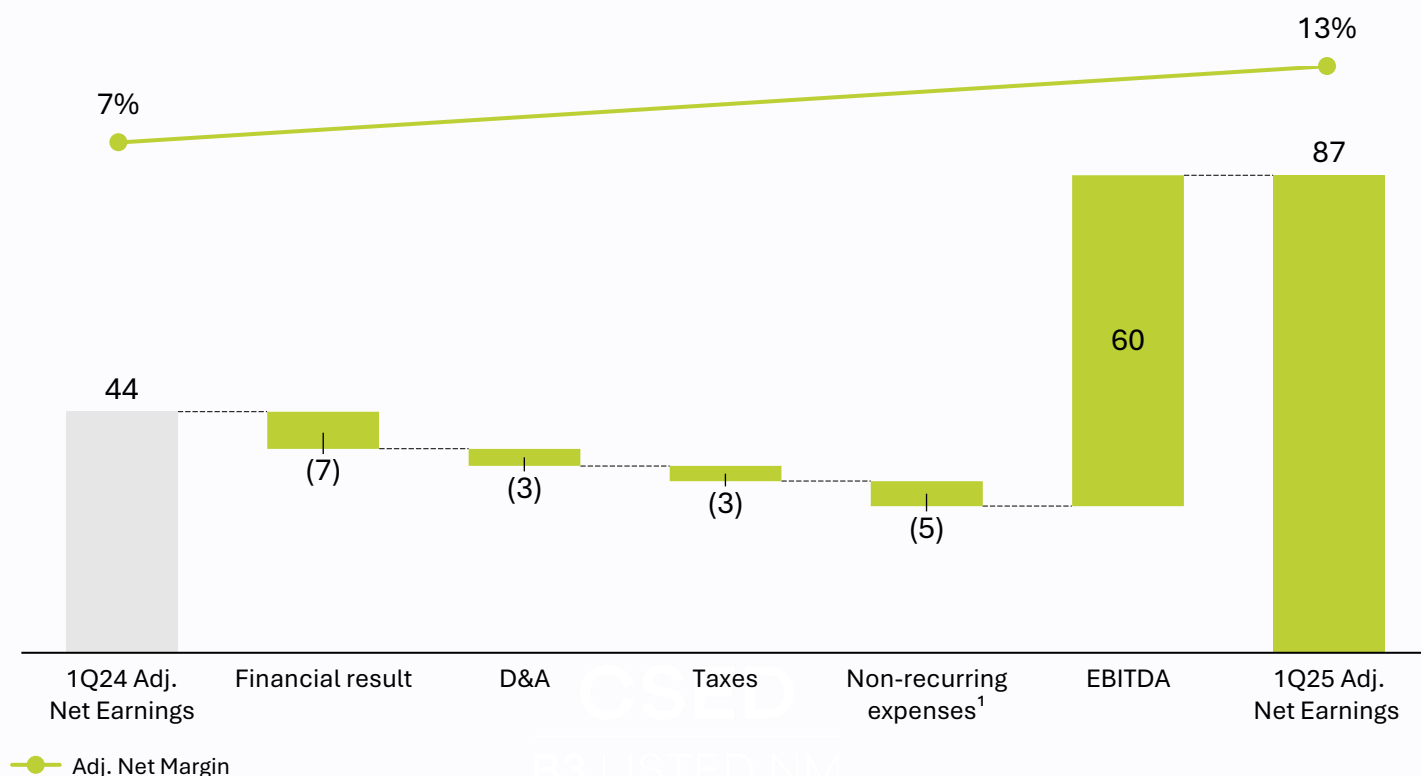
FINANCIAL DATA

98% expansion in adjusted net earnings and 5.8 p.p. in net margin in 1Q25

R\$ million	1Q25	1Q24	%
EBITDA	251,1	190,6	31,7%
D&A	(65,5)	(62,3)	5,0%
Financial Result	(64,2)	(55,6)	15,4%
Lease liability interest	(29,6)	(31,4)	(5,6%)
Taxes	(5,4)	(2,7)	104,6%
Net Earnings	86,4	38,6	123,7%
Net Margin	12,9%	6,3%	+654bps
Non recurring expenses	0,9	5,5	(83,7%)
Adj. Net Earnings*	87,3	44,1	98,1%
Adj. Net Margin	13,0%	7,2%	+578bps



Adjusted Net Earnings in the first quarter was R\$ 87.3 million, representing an increase of 98.1% vs. the same period of the previous year, as a result of the expansion of EBITDA in the period.



*Adjusted Net Earnings: management information /Non-Recurring: Projects/M&A expenses

ACCOUNTS RECEIVABLES 1Q25

FINANCIAL DATA

Improvement in the Days of Receivables

R\$ million	1Q25	1Q24	%
Gross Receivables	474,5	613,6	(22,7%)
PVA	(23,1)	(14,6)	58,0%
PDA	(218,6)	(321,5)	(32,0%)
Net Receivables	232,8	277,5	(16,1%)
Days of Receivables LTM*	32	43	-10 days



The days of receivables in 1Q25 was 32 days, a reduction of 10 days compared to the same period in the previous year, as a result of several factors, including: (i) better management of payment methods (greater participation of PIX, end of own financing, among others); (ii) implementation of credit analysis for financing operated by third parties, but with risk from Cruzeiro do Sul; (iii) improvement of the collection rule; (iv) better remuneration of collection agencies; (v) greater effort in recovering credits from inactive students; (vi) new technological platform and (vii) update of delinquency estimates. It is important to highlight that the reduction in gross accounts receivable and PDA is due to the write-off of titles starting at 360 days, instead of 720 days, as practiced in 1Q24.

*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM*365

CAPEX* 1Q25

FINANCIAL DATA

Specific reduction in the quarter vs. last year

R\$ million	1Q25	1Q24	%
Infrastructure / Technology	(12,2)	(38,4)	(68,1%)



Investments in 1Q25 were approximately R\$ 12,2 million, representing a decrease of 68% vs. 1Q24. It is worth noting that the Company continues with its annual investment budget and that in 2025 we should see a greater concentration of disbursements between 2Q25 and 4Q25.

*Management information

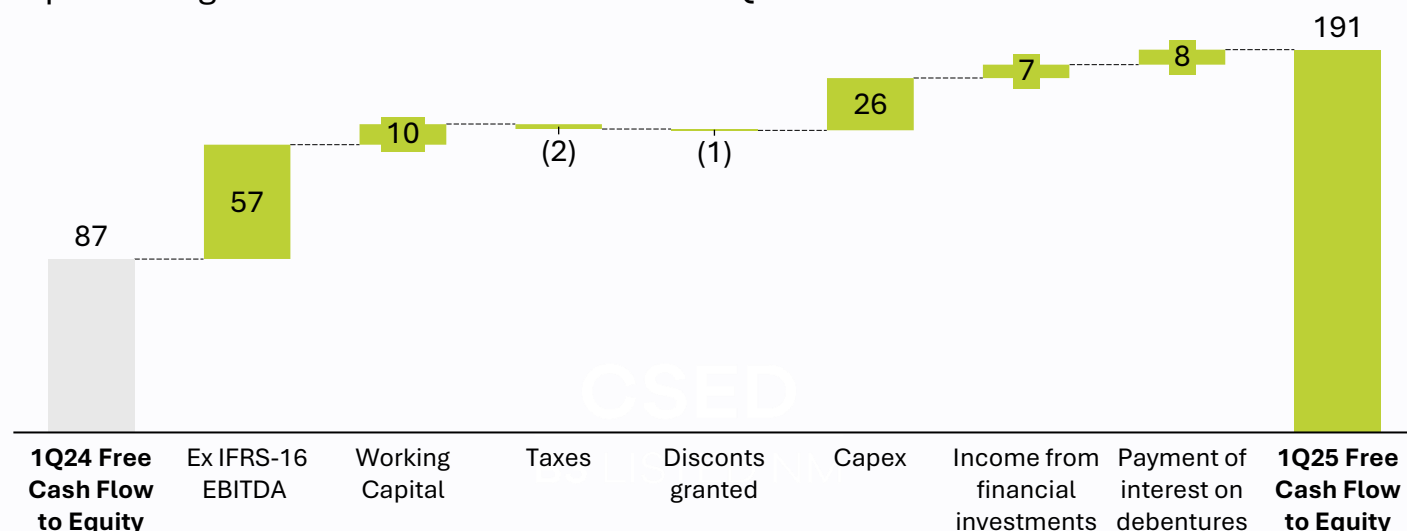
FREE CASH FLOW 1Q25

FINANCIAL DATA

Free Cash Flow to Equity with 121% expansion in 1Q25

R\$ million	1Q25	1Q24	%
EBITDA	251,1	190,6	31,7%
Rent	(58,1)	(54,8)	6,1%
Ex-IFRS-16 EBITDA	193,0	135,9	42,0%
Working Capital	35,5	25,2	40,8%
Taxes	(3,4)	(1,0)	250,7%
Discounts granted	(25,0)	(24,3)	2,8%
Operating Cash Flow	200,1	135,8	47,3%
OCF/Ex-IFRS EBITDA	103,6%	99,9%	-
Capex	(12,2)	(38,4)	(68,1%)
Free Cash Flow	187,8	97,4	92,8%
FCF/Ex-IFRS EBITDA	97,3%	71,7%	-
Financial Result (cash)	3,5	(10,7)	-
Free Cash Flow to Equity	191,3	86,7	120,7%
CFE/Ex-IFRS EBITDA	99,1%	63,8%	-
Debenture raising	298,5	-	-
Debentures downpayments (principal)	(21,0)	(58,1)	(63,9%)
Acquisitions	(206,5)	(55,1)	274,4%
Payment of tax installments	(5,0)	(5,5)	(9,3%)
Net Cash Flow	66,0	(118,8)	-
Cash at the end of period	812,7	490,8	65,6%

★ Free Cash Flow in 1Q25 was R\$ 187.8 million, 92.8% higher than in 1Q24. The strong free cash flow in the period reflects the expansion of EBITDA, better management of working capital and reduction in Capex. Free Cash Flow to Equity was R\$ 191.3 million, representing 99.1% of EBITDA ex IFRS-16 in 1Q25.



NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

Leverage of 1.0x in 1Q25

R\$ million	1Q25 (a)	1Q24 (b)	(a)/(b)	4Q24 (c)	(a)/(c)
Cash	(812,7)	(490,8)	65,6%	(555,3)	46,3%
Financial Debt	1.322,5	787,2	68,0%	1.023,4	29,2%
Acquisition	63,9	376,9	(83,0%)	306,0	(79,1%)
Net Debt (Cash)	573,8	673,3	(14,8%)	774,0	(25,9%)
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	1,0x	1,3x	(29,1%)	1,4x	(32,3%)
Lease	1.228,3	1.293,7	(5,1%)	1.226,6	0,1%
Net Debt (Cash) after Lease	1.802,1	1.967,0	(8,4%)	2.000,7	(9,9%)

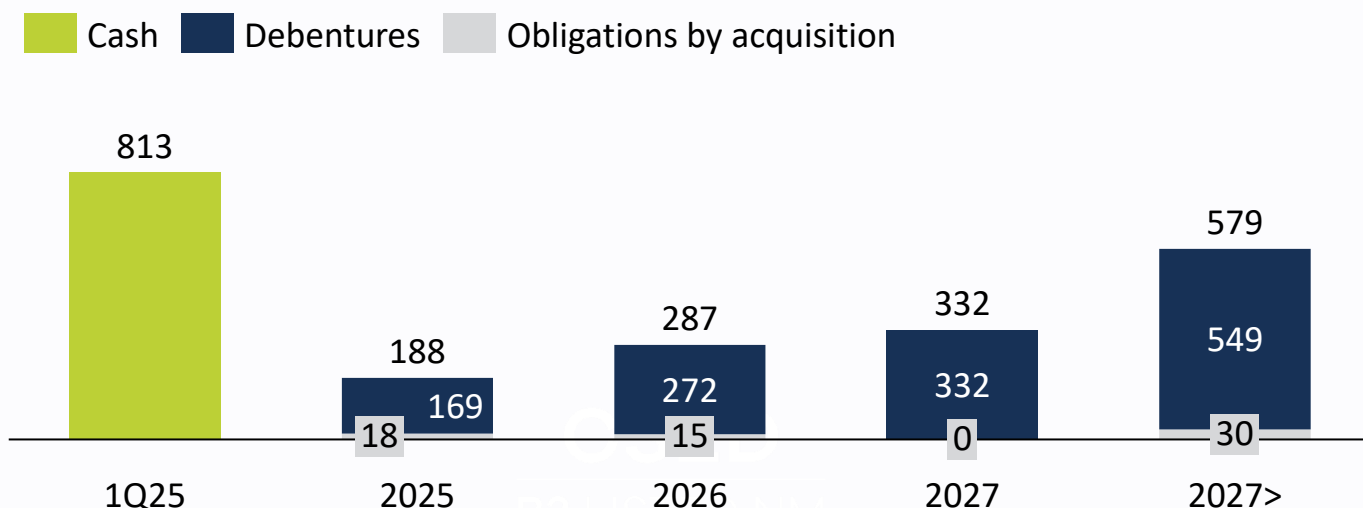


The Company ended 1Q25 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 573.8 million, compared to R\$ 673.3 million in the previous year, representing a decrease of 14.8%, due to the payment of R\$ 60 million as dividends and the disbursement of R\$ 158 million for the acquisition of FAPI, whose EBITDA contributed little to the Company's EBITDA, considering the acquisition date (06/12/2024).



As reported in the previous release, in Feb/2025, we concluded the 2nd Debenture Issuance of Cruzeiro do Sul Educacional, in the amount of R\$ 300 million, to reinforce cash, within the scope of the ordinary management of the business. The interest rates were 100% of the CDI + 1.35% p.y., with a term of 60 months, with the first installment due in February 2028. Also, in 1Q25, we made the payment of R\$ 206 million related to the last installment of the acquisition of Universidade Positivo.

In order to illustrate the Company's debt profile, we present below the amortization schedule segregated by type of debt, highlighting that the current cash level allows all debts to be honored until the end of 2027.



*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

APPENDIX

CSED
B3 LISTED NM



STUDENT BASE

APPENDIX



STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
4Q24	526	159	367
Intake	196	61	135
Dropout	(111)	(24)	(87)
Graduation	(37)	(16)	(21)
Grad school and K12	6	(0)	6
1Q25	580	180	401



STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	1Q25	1Q24	YoY
On-campus graduation	166	157	6,2%
Med school	5	4	24,6%
Grad school and K12	8	8	(1,2%)
On-campus	180	169	6,3%
Digital graduation	367	315	16,5%
Hybrid	93	73	27,5%
Grad School and K12	34	30	11,0%
Digital	401	345	16,0%
Total	580	514	12,9%



NUMBER OF MEDICAL SEATS

Institution	City	Course Concept	Annual Seats	% Portfolio
UNICID	São Paulo (SP)	4	276	27%
POSITIVO	Curitiba (PR)	5	169	17%
FAPI	Pinhais (PR)	4	154	15%
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140	14%
UNIFRAN	Franca (SP)	4	100	10%
CEUNSP	Itu (SP)	5	60	6%
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60	6%
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60	6%
Total			1019	100%

HUBS AND CAMPUSES

APPENDIX



INFRASTRUCTURE

EoP	1Q25	1Q24	Δ	%
Digital hubs	1.590	1.713	(123)	(7,2%)
Campuses	28	27	1	3,7%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX



ADJUSTED EBITDA

R\$ million	1Q25	1Q24	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	252,0	196,1	28,5%
Rents	(58,1)	(54,8)	6,1%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	193,9	141,3	37,2%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	28,9%	23,1%	+571bps



NON RECURRING

R\$ million	1Q25	1Q24	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	0,9	5,5	(83,7%)

CSED
B3 LISTED NM

P&L

APPENDIX

R\$ million	1Q25	1Q24
On-campus	480,3	424,9
Health	342,0	286,2
Digital	212,8	203,0
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	693,1	627,8
Other revenues	3,0	3,3
Taxes	(24,4)	(20,7)
Net Revenue	671,8	610,5
Labor	(179,3)	(177,5)
Right of use amortization	(32,4)	(31,6)
Revenue share - DL hubs	(51,2)	(46,1)
Other costs	(55,7)	(50,6)
COGS	(318,6)	(305,8)
Gross Profit	353,1	304,7
Gross Margin	52,6%	49,9%
SG&A	(149,7)	(135,5)
Labor	(44,5)	(43,7)
Marketing	(69,4)	(54,4)
Administrative	(35,9)	(37,4)
D&A	(33,0)	(30,8)
Provision for doubtful accounts	9,2	(16,6)
Other revenues	6,0	6,4
EBIT	185,7	128,3
D&A	65,5	62,3
EBITDA	251,1	190,6
EBITDA Margin	37,4%	31,2%
COGS - non recurring	-	-
Expenses - non recurring	0,9	5,5
Adjusted EBITDA	252,0	196,1
Adjusted EBITDA Margin	37,5%	32,1%
Financial results	(93,8)	(87,0)
EBT	91,8	41,3
Taxes	(5,4)	(2,7)
Net Earnings	86,4	38,6
Non recurring expenses	0,9	5,5
Adjusted Net Earnings	87,3	44,1

B3 LISTED NM

BALANCE SHEET

APPENDIX

	Mar.25	Mar.24
Total Assets	4.806.949	4.478.204
Current Assets	1.098.451	902.161
Cash and Equivalents	812.677	490.786
Accounts Receivables	199.830	252.231
Taxes and Contributions	16.180	37.427
Other Assets	69.764	121.717
Non-current Assets	3.708.498	3.576.043
Long Term Assets	199.584	179.995
Accounts Receivables	32.985	25.244
Judicial Deposits	27.045	24.271
Other Assets	26.981	26.251
Deferred Taxes	112.573	104.229
Investments	146	146
Property and Equipment	574.676	587.984
Right of Use	999.961	1.090.186
Intangible	1.934.131	1.717.732
	Mar.25	Mar.24
Total Liabilities	3.249.749	3.053.097
Current Liabilities	815.697	1.073.851
Bond (Debentures)	201.162	211.849
Suppliers	117.245	96.780
Related Parties	3.712	3.162
Salaries and Payroll Charges	154.890	153.668
Tax Liabilities	82.674	54.229
Customer Advance	80.930	73.225
Leasing	132.065	110.065
Acquisitions	33.705	362.635
Deferred Revenues	722	722
Others	8.592	7.516
Non-Current Liabilities	2.434.052	1.979.246
Bond (Debentures)	1.121.338	575.367
Salaries and Payroll Charges	2.589	5.008
Tax Liabilities	102.148	112.983
Deferred Taxes	14.702	15.495
Judicial Deposits	55.225	59.709
Leasing	1.096.246	1.183.600
Acquisitions	30.227	14.257
Deferred Revenues	7.883	8.605
Others	3.694	4.222
Shareholder's Equity	1.557.200	1.425.107
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	87.220	79.914
Retained Earnings	86.411	38.624
Proposed dividends	77.000	
Liabilities + Shareholder's Equity	4.806.949	4.478.204

CSED
B3 LISTED CM

CASH FLOW

APPENDIX

R\$	1Q25	1Q24
Profit (Loss) before income taxes	91.840	41.277
Depreciation and amortization	32.663	30.758
Right of use amortization	32.788	31.557
Amortization of fund raising costs	412	181
Acquisitions Interests	(264)	10.648
Bonds (debentures) Interests	36.717	24.302
Lease Interests	29.649	31.424
PV Assets and Liabilities	4.798	1.753
Judicial Deposits Provision	335	(638)
Provision for Doubtful Accounts	(9.204)	16.562
PPE and Intangibles	896	396
Asset Sale Deferred Revenues	(180)	(180)
Lease discontinuation	-	(896)
Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	220.450	187.144
Changes in assets	-	-
Accounts receivable	(8.705)	(12.376)
Judicial Deposits	(2.112)	300
Taxes Recoverable	(4.049)	(1.060)
Other Credits	(17.419)	(27.007)
Changes in liabilities		
Suppliers	30.182	13.271
Salaries and Payroll Charges	32.505	20.512
Taxes	15.999	(7.936)
Related Parties	291	(4)
Customer Advance	8.125	25.676
Others	363	(188)
	275.630	198.332
Taxes	(3.412)	(973)
Net cash from operating activities	272.218	197.359
Cash flow from investments		
Acquisitions	(206.489)	(55.147)
PPE acquisitions	(6.830)	(19.678)
Intangible acquisitions	(5.412)	(18.697)
Net cash from investing activities	(218.731)	(93.522)
Cash flow from financing activities		
Debenture raising	298.547	-
Bonds (Debentures) downpayments	(36.584)	(81.214)
Lease downpayments	(58.104)	(54.752)
Net cash from financing activities	203.859	(135.966)
Increase (decrease) of cash and equivalents	257.346	(32.129)
Cash and Equivalents		
At the beginning	555.331	522.915
At the end	812.677	490.786
Increase (decrease) of cash and equivalents	257.346	(32.129)

Glossary

- **Y/Y:** Acronym for “year-on-year” comparison;
- **BU Digital:** Digital Business Unit;
- **Bps:** Refers to *Basis Point*;
- **BU On-campus:** On-campus Business Unit;
- **BU Health:** Health Business Unit;
- **CAPEX:** Refers to “*Capital Expenditure*” which means investment made in the operation;
- **CI:** Acronym for Conceito Institucional (Institutional Concept)
- **CNPq:** Acronym for “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional;
- **D&A:** Depreciation and Amortization;
- **Digital:** Refers to Digital Education;
- **EBITDA:** *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*;
- **EBIT:** *Earnings Before Interest and Taxes*;
- **Enade:** Acronym for Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (National Student Performance Exam);
- **HEI:** Acronym for Higher Education Institutions
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado (Indicator of Difference between Observed and Expected Performance)
- **IFRS:** *International Financial Reporting Standards*;
- **IGC:** Acronym for Índice Geral de Cursos (General Course Index);
- **Taxes:** Taxes;
- **K:** Acronym for “Thousand”;
- **KPI:** Acronym for *Key Performance Indicator*;
- **MEC:** Acronym for “Ministério da Educação”;
- **MM:** Acronym for “Million”;
- **p.p.:** Refers to Percentage(s) Point(s);
- **PDA:** Provisions for Doubtful Accounts;
- **PVA:** Present Value Adjustment;
- **On-campus:** Refers to On-campus Education;
- **SG&A:** *Sales, General and Administrative Expenses*;
- **LTM:** Last Twelve Months;
- **Vs.:** Acronym for “*Versus*”;
- **x:** Acronym for “times”;
- **1Q24:** Refers to the first quarter of 2024;
- **1Q25:** Refers to the first quarter of 2025;
- **~:** Acronym for “Approximately”



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

